

车展5天时间售车8257台,室内外客流量突破17万人次

市民喜中大奖,开走荣威轿车

本报9月14日讯(记者 秦雪丽) 14日是烟台秋季车展最后一天,特等奖荣威360轿车名花有主,被一位38岁市民中得。2015第十一届烟台国际汽车工业展览会圆满落幕,车展5天时间,总销量达到8257台,室内外客流量突破17万人次。

由于品牌较多,价格实惠,本次车展现场十分火爆,5天期

间,参展市民不计其数。市民王先生说,车展已经成为烟台老百姓每年的视觉盛宴,不管是买不买,都会到现场逛逛,欣赏各个品牌不同款式的汽车,“当然对于购车的市民来说,更是提供了很好的便利。”

本届秋季车展,取得了不错的成绩。据组委会统计,合资品牌中,大众系列车型累计销售突

破350台,丰田、福特、现代、标志雪铁龙等品牌销量均超过300台。奥迪突破120台,保时捷11台。可以说,无论是经济适用型的轿车,还是中高端的豪车、SUV都取得了良好的销量。

本届车展也给参展市民提供了多重奖品,购买门票就有机会获得大奖。值得一提的是,在14日车展最后一天的上午,一位

38岁的刘姓市民幸运中得特等奖大奖,喜获荣威360轿车一台。同时,还有不少市民中得汽车车模等奖品。

据了解,本届秋季车展上的红色军事展厅以及三辆“老爷车”受到诸多市民喜爱,纷纷拍照留念,除了年轻人,还吸引不少老年人专程赶到车展现场参观。

市纪委通报7起违反中央八项规定精神典型问题

本报9月14日讯 近日,烟台市纪委监察局对近期全市各级纪检组织查处的违反中央八项规定精神典型问题进行了集中通报,分别是:

蓬莱市畜牧局副局长、党组成员施德仕公车私用问题。蓬莱市纪委给予其党内警告处分。

长岛县民政局优抚安置科科长、副主任科员管振安违规使用公车、工作日中午饮酒问题。长岛县纪委给予其党内警告处分。

烟台开发区自来水公司职工江秀忠公车私用问题。烟台开发区纪委给予其党内警告处分。

芝罘区社会福利院护理二部特护八班班长王海燕公款旅游问题。芝罘区民政局给予其行政警告处分。

福山区地震局监测管理科科长王小城公车私用问题。福山区直机关工委给予其党内警告处分。

牟平区计生服务站原站长曲全违规送节礼和发福利问题。牟平区纪委给予其党内严重警告处分。

海阳市交通机动车辆综合性能检测站副站长闫同敏公车私用问题。海阳市纪委给予其党内警告处分。

通报要求,各级党委(党组)要切实担负起主体责任,盯紧中秋、国庆这一关键节点,加强研究部署,强化教育管理,坚持以上率下,推动中央八项规定精神落地生根。各级纪检组织要认真履行监督责任,把违反中央八项规定精神行为作为执纪监督重点,对顶风违纪行为发现一起、查处一起,绝不手软,绝不姑息,真正把纪律立起来、严起来;同时加大问责力度,对顶风违纪党员干部所在党组织和领导干部进行责任追究,坚决维护纪律的严肃性。广大党员干部要坚决抵制不正之风的侵蚀,自觉遵守作风建设各项纪律规定,共同营造风清气正、欢乐祥和的节日环境。(本报记者)

首届烟台微商大会成功举办

本报9月14日讯(记者 王永军) 12日,由芝罘区商务局、烟台电子商务产业园、烟台市电商协会主办,烟台指尖电子商务有限公司-蜗牛家族承办的烟台第二届移动互联网大会暨首届烟台微商大会成功举办,大会围绕“颠覆创新·精益创业”的主题进行了深入探讨,取得圆满成功。

大会邀请中国微商专委会副秘书长兼信海联合创始人林大亮讲解了《2015微商机遇和变革》;蜗牛家族马占峰分享了《从0到30万流量成长记》;向上科技CEO彭明涛讲解了“众筹+分销”新技术。

会议还涉及移动互联网、微商、大数据等多个领域议题;会上启动了烟台微商协会招募仪式、指尖众筹平台、E国购跨境微商平台。



14日,秋季车展最后一天,现场依旧有不少观众参展。本报记者 吕奇 摄

车展热闹背后,4S店五味杂陈

卖车进入微利时代,如何挖掘新的利润点成为商家共同面临的问题

本报记者 秦雪丽

5天时间,销售汽车8257台,室内外客流量突破17万人次……这一系列不断刷新增长的数字诉说着本届秋季车展的热闹,“特价”“让利”也成为各大参展商纷纷拿出的杀手锏。在人头攒动、热闹的车展背后,各大汽车经销商却五味杂陈,汽车销售已经进入一个薄利多销的时代,如何挖掘新的利润增长点成为他们关注的一个问题,也是一项挑战。

直降数万元不是瞎忽悠

“感觉相对之前,汽车便宜了不少,价格也更透明了。”14日上午,市民张先生在车展现场又逛了一圈,最终决定预订一款合资汽车。张先生说,自己比较喜欢车,每年车展他都会逛逛。这次为了买车,在车展前,他还走访了多家汽车4S店,感觉还是车展上的车让利最大,最实惠。

本届秋季车展优惠力度确实不小,除了设置特价车超市,摆出众多品牌优惠特价车之外,不少品牌汽车还在自己的展厅专门打出特价车旗号,有的甚至是厂家直接出面列出特价车名目,供参观市民选择。有的汽车甚至打出直降42000元、直降28000元、直降20000等特惠价格。

“可能很多市民不相信,现在汽车销售已经进入了微利时代,有些汽车经销商卖车甚至是不挣钱或赔钱。”据组委会一位工作人员介绍,商家这样做也是为了降低库存,尽快周转资金链条,“目前,汽车总的销量和市场保有量是微增的,但汽车4S店的生意并不好做,汽车销售的黄金期已经过去了。”

薄利快销,靠厂家补贴救济

“汽车行业的不景气有多种方面的原因。”据一位汽车经销商工作人员介绍,受宏观经济大环境不景气影响,相对之前,市民购买力出现疲软,购买力较差。

竞争激烈,是各大汽车4S店面临的共同问题,这个竞争除了品牌之间的竞争,也有来自同一品牌不同经销商之间的竞争。“目前,烟台市场上的每一个汽车品牌,大都有多家汽车经销商,少则两三家,多的能达到四五家。”该工作人

员透露,为了分到有限的蛋糕,一些商家打起价格战,降低价格吸引客户,一定程度上造成了恶性竞争,也拉低了行业的利润空间。

据了解,汽车4S店的盈利主要包括两个方面,一方面是进车与出车之间的加价,一方面是完成任务后,厂家给予的补贴。“经销商进车都是全款买进,这需要大量的资金,大都是从银行贷款购车。”另一家汽车经销商负责人介绍,如果不能尽快卖出这些汽车,从

中将会产生不少贷款利息,高库存也意味着资金链的紧张。

每个品牌的厂家都会给经销商制定任务指标,完成之后会给予一定补贴,为了能拿到这块补贴,减少库存,周转资金,一些经销商只能低价出售,靠厂家补贴来救济。“这是个很矛盾的情况。”这位负责人称,据他了解,烟台一些经销商担心资金链出问题,甚至甘愿得罪厂家,短期不再接受厂家订单任务,抓紧处理库存。

挖掘汽车后消费市场将成趋势

“今年是个转型期,对于汽车行业更是,现在很多汽车品牌4S店都在往售后服务上努力,在维修、保养、汽车装潢、保险续费等方面下功夫。”烟台市汽车商会一位工作人员介绍,但改革和转型也不是一蹴而就的,需要一个艰难的过程,但这是一个趋势,也是新的利润增长点。

车展现场,记者看到,各品牌都在尝试着转型,有的推出保养优惠,有的在网上开设淘宝旗舰店,方便市民购车。面对经济大形势,汽车

行业该如何发展,将面对怎样的挑战与机遇?在今年春季车展2015中国(烟台)“车界新起点”研讨会上,中国汽车流通协会副秘书长、有形市场分会会长苏晖曾讲述自己的观点和建议。

苏晖介绍,2015年的汽车行业不容乐观,也许是汽车4S店老板、员工、汽车配件商们最为困难的一年。面对行情的惨淡,销售量的下滑,如何转变成为摆在不少汽车4S店老板面前的一个问题。“今年也将是大调整、大变化、大创新

的一年。”苏晖说,现在的汽车市场已经进入汽车后消费时代,商家不能只盯着汽车,而要更多地关注人车生活,将汽车与市民生活融合在一起,提供更多充满生活气息的服务,比如建立汽车俱乐部等。

苏晖说,所谓汽车后消费,主要涉及二手车市场、维修、养护、润滑油更换、汽车金融保险等汽车背后的很多服务内容,除了销售车辆之外,这些背后的消费都是机遇,都可能成为利益增长点,都值得挖掘。